



INSTITUTO DE INVESTIGACION
CIENTIFICA, CONTABLE Y FINANCIERA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORIA
SISTEMAS DE CONTROL Y GESTION Y FINANZAS
Universidad Autonoma Gabriel Rene Moreno

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°:

54

INVESTIGACIÓN FORMATIVA

NOMBRE DEL TEMA:

Estacion Frappe

INTEGRANTES:

Josue David arevalo Fernandez 222163860

Faviola Arancibia Vargas 211158348

Carla Andrea Morales Ortiz 219194971

Maribel Caba Pinto 200974351

Miguel Angel Vera Alanes 219126615

DOCENTE GUÍA:

Lic Waldo Villegas

Fecha: 19/06/2026

ORGANIZA:



APOYAN:



**INFORME DE PROYECTO. DE
FACTIBILIDAD FINANCIERA: "ESTACIÓN FRAPPE"**



Evento: Exposición de Ciencia, Innovación y Emprendimiento Universitaria

Facultad: Ciencias Contables, Auditoría, Sistemas de Control de Gestión y Finanzas (FCCA - UAGRM)

Carrera: *Contaduría Pública*

Docente Guía: *Lic. Waldo Villegas*

Integrantes	Registro
1. Faviola Arancibia Vargas	211158348
2. Josue David arevalo Fernandez	222163860
3. Carla Andrea Morales Ortiz	219194971
4. Maribel Caba Pinto	200974351
5. Miguel Angel Vera Alanes	219126615

Contenido

INTRODUCCIÓN..... 5

1. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA..... 6

2. Descripción del emprendimiento 6

3. Necesidad que satisface 6

4. Propuesta de valor 6

5. Funcionamiento del negocio..... 7

 Objetivo General 7

6. VALIDACIÓN INICIAL DE LA IDEA 7

 Justificación..... 7

7. Justificación y Objetivos Financieros 8

 Objetivo General 8

8. Estudio de Costos (Clasificación Contable)..... 8

9. A. Costo Unitario de Producción (Costo Variable Marginal)..... 8

10. B. Presupuesto Mensual de Costos Fijos (Gastos Operativos)..... 9

11. Determinación del Precio de Venta e Ingresos Proyectados..... 9

12. Análisis del Punto de Equilibrio 9

13. Plan de Inversión Inicial y Financiamiento..... 9

14. Proyección Financiera y Evaluación (Estado de Resultados Mensual Estimado) 10

15. Aspectos Impositivos y Legales (Contexto Bolivia)..... 10

 Conclusión..... 11

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a nuestras familias, docentes y a todas las personas que nos han brindado su apoyo y motivación durante el desarrollo de esta idea emprendedora.

Asimismo, dedicamos este trabajo a todos aquellos que creen en la innovación, la creatividad y el esfuerzo como herramientas para alcanzar metas y generar oportunidades. Su inspiración nos impulsó a crear “Estación Frappe”, un emprendimiento orientado a ofrecer bebidas refrescantes de calidad, pensadas para satisfacer los gustos y preferencias de nuestros clientes.

Finalmente, dedicamos este proyecto a quienes buscan convertir sus ideas en realidades, demostrando que con dedicación, compromiso y trabajo en equipo es posibles construir propuestas de valor que contribuyan al desarrollo personal y empresarial.

AGRADECIMIENTO

Desde el equipo de Estación Frappe queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que han apoyado e impulsado el desarrollo de este emprendimiento. Su confianza, motivación y respaldo han sido fundamentales para convertir esta idea en una propuesta con potencial de crecimiento.

Agradecemos especialmente a nuestros familiares y amistades, quienes nos brindaron orientación, conocimientos y apoyo constante durante cada etapa de este proyecto. Sus consejos y enseñanzas nos permitieron fortalecer nuestras capacidades emprendedoras y superar los desafíos presentados en el camino.

Asimismo, agradecemos a las personas que compartieron sus opiniones y sugerencias, ya que sus aportes nos ayudaron a mejorar nuestra propuesta y a comprender mejor las necesidades y preferencias de nuestros futuros clientes.

Finalmente, agradecemos la oportunidad de desarrollar Estación Frappe, un emprendimiento creado con dedicación, creatividad y entusiasmo, con el propósito de ofrecer bebidas refrescantes de calidad y brindar una experiencia agradable a quienes nos elijan.

Con gratitud,

El equipo de Estación Frappe

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha convertido en una herramienta fundamental para la creación de nuevas oportunidades económicas y la satisfacción de las necesidades de los consumidores. A través de ideas innovadoras y propuestas de valor diferenciadas, los emprendedores pueden identificar oportunidades en el mercado y transformarlas en negocios sostenibles.

En este contexto surge Estación Frappe, un emprendimiento orientado a la elaboración y comercialización de frappés de diversos sabores, acompañados de masitas para complementar la experiencia del cliente. La propuesta nace al identificar la creciente preferencia de las personas por bebidas refrescantes, de calidad y a precios accesibles, especialmente en una ciudad con clima cálido como Santa Cruz de la Sierra.

El proyecto busca ofrecer una alternativa atractiva para el público en general, combinando variedad, sabor y comodidad mediante la atención en un local físico, pedidos por redes sociales y servicio de delivery. Asimismo, pretende diferenciarse por el uso de ingredientes naturales, la rapidez en la atención y la constante innovación en sus productos.

El presente informe tiene como finalidad dar a conocer la propuesta de negocio de Estación Frappe, describiendo sus características principales, el mercado al que se dirige y los beneficios que se espera generar tanto para los clientes como para el desarrollo del emprendimiento. De esta manera, se busca demostrar la viabilidad y el potencial de crecimiento de esta iniciativa dentro del mercado local.

1. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

Origen de la idea

La idea de crear Estación Frappe surge al identificar la creciente demanda de bebidas refrescantes y de calidad en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, donde las altas temperaturas hacen que las personas busquen alternativas para refrescarse y disfrutar de momentos agradables. Además, se observó la oportunidad de ofrecer productos con variedad de sabores y precios accesibles para todo tipo de consumidores.

2. Descripción del emprendimiento

Estación Frappe es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de frappés de diferentes sabores, preparados con ingredientes de calidad y acompañados de masitas para complementar la experiencia de consumo. El negocio está dirigido al público en general y busca satisfacer las necesidades de quienes desean disfrutar de una bebida deliciosa y refrescante.

3. Necesidad que satisface

El emprendimiento busca satisfacer la necesidad de contar con opciones refrescantes, accesibles y de calidad en el mercado local. Asimismo, brinda una alternativa para quienes buscan compartir momentos agradables con familiares y amigos mientras disfrutan de productos innovadores y sabrosos.

4. Propuesta de valor

La propuesta de valor de Estación Frappe se basa en ofrecer:

- Amplia variedad de sabores de frappés.
- Ingredientes naturales y de calidad.
- Precios accesibles para todos los consumidores.
- Atención rápida y amable.
- Venta en local físico, pedidos por redes sociales y servicio de delivery.
- Complemento de masitas para mejorar la experiencia del cliente.

5. Funcionamiento del negocio

El emprendimiento desarrollará sus actividades a través de un local físico ubicado en la ciudad de Santa Cruz. Además, utilizará las redes sociales como medio de promoción y recepción de pedidos, complementando sus ventas con servicio de entrega a domicilio para brindar mayor comodidad a los clientes.

Objetivo General

Establecer y posicionar la tienda de frappés como la opción preferida del mercado local, ofreciendo bebidas innovadoras y de alta calidad en un ambiente cómodo y acogedor, logrando la rentabilidad del negocio y la fidelización de los clientes a través de un servicio al cliente excepcional.

6. VALIDACIÓN INICIAL DE LA IDEA

La validación inicial de la idea de negocio Estación Frappe se realizó mediante la observación del mercado local y conversaciones con potenciales consumidores de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. A través de este proceso se identificó que existe una preferencia creciente por las bebidas refrescantes, especialmente en épocas de altas temperaturas, así como interés por productos que ofrezcan variedad, calidad y precios accesibles.

Los posibles clientes manifestaron una buena aceptación hacia la propuesta de frappés de diferentes sabores acompañados de masitas, destacando como aspectos importantes la calidad de los ingredientes, la variedad de opciones disponibles y la comodidad de realizar pedidos mediante servicio de delivery.

Asimismo, se observó que el mercado local presenta oportunidades para la incorporación de nuevas propuestas que combinen una experiencia agradable de consumo con una atención rápida y eficiente. Estos resultados permiten considerar que la idea de negocio posee potencial de aceptación y crecimiento, constituyendo una alternativa atractiva para el público en general.

Por lo tanto, la validación inicial evidencia que Estación Frappe responde a una necesidad real del mercado y cuenta con características que pueden favorecer su posicionamiento y desarrollo dentro del sector de bebidas refrescantes.

Justificación

7. Justificación y Objetivos Financieros

El presente proyecto evalúa la factibilidad económica y financiera para la puesta en marcha de una microempresa comercializadora de bebidas frías ("Estación Frappé") en las inmediaciones del campus central y módulos de la UAGRM.

El objetivo principal es aplicar los principios de la **contabilidad de costos** y la **ingeniería financiera** para demostrar que un modelo de negocio de baja inversión inicial puede generar flujos de caja netos positivos en el corto plazo, maximizando el valor del capital invertido.

Objetivo General

Establecer y posicionar la tienda de frappés como la opción preferida del mercado local, ofreciendo bebidas innovadoras y de alta calidad en un ambiente cómodo y acogedor, logrando la rentabilidad del negocio y la fidelización de los clientes a través de un servicio al cliente excepcional.

8. Estudio de Costos (Clasificación Contable)

Para garantizar la precisión de los estados financieros proyectados, se realiza la separación entre Costos Variables (ligados a la producción) y Costos Fijos (operación estructural).

9. A. Costo Unitario de Producción (Costo Variable Marginal)

Calculado para un volumen estándar de un Frappé Clásico de 400 ml:

Detalle del Insumo / Materia Prima Directa Costo en Bolivianos (Bs.)	
Insumos Base (Leche, café/fruta, azúcar, jarabes, hielo)	2.50 Bs.
Material de Empaque (Vaso, tapa domo, bombilla ecológica)	1.30 Bs.
Toppings y Decoración (Crema batida, chispas, galleta)	1.20 Bs.
Costo Variable Unitario (CVU)	5.00 Bs.

10. B. Presupuesto Mensual de Costos Fijos (Gastos Operativos)

- Alquiler de espacio/puesto de venta (cerca de los módulos): 1,200 Bs.
- Servicios Públicos (Energía eléctrica comercial para licuadoras): 300 Bs.
- Sueldo operativo básico (Personal a tiempo parcial/estudiante): 1,500 Bs.
- Gastos Administrativos y de Marketing: 200 Bs.
- Total Costos Fijos Mensuales (CF): 3,200 Bs.

11. Determinación del Precio de Venta e Ingresos Proyectados

Utilizando el método de margen de contribución, se establece un **Precio de Venta Público (PVP)** de **12.00 Bs.**

$\text{Margen de Contribución Unitario} = \text{PVP} - \text{CVU}$

$\text{Margen} = 12.00 \text{ Bs.} - 5.00 \text{ Bs.} = 7.00 \text{ Bs.}$

Cada frapé vendido aporta **7.00 Bs.** para cubrir los costos fijos y empezar a generar utilidad neta (un margen del 58.3% sobre el precio de venta).

12. Análisis del Punto de Equilibrio

Para la facultad, el cálculo del Punto de Equilibrio (Qe) es vital para medir el riesgo operativo. Nos indica cuántas unidades se deben vender al mes para que la utilidad operativa sea exactamente cero (0).

$$Q_e = \frac{\text{CF}}{\text{PVP} - \text{CVU}} = \frac{3,200 \text{ Bs.}}{7.00 \text{ Bs.}} \approx 457.14$$

Resultado: El emprendimiento necesita vender **458 frapés al mes** (aproximadamente **18 frapés al día**, tomando en cuenta 26 días hábiles universitarios) para no ganar ni perder dinero.

A partir de la venta número 159, todo es utilidad neta.

13. Plan de Inversión Inicial y Financiamiento

La estructura de capital requerida para iniciar operaciones se detalla a continuación:

Activo Fijo / Trabajo	Detalle Técnico	Monto (Bs.)
Activo Fijo Tangible	2 Licuadoras industriales (alta potencia), 1 Congeladora pequeña, Mostrador modular móvil.	6,200 Bs.
Activo Diferido	Gastos de constitución y licencias sanitarias.	500 Bs.
Capital de Trabajo	Inventario inicial de materia prima para el primer mes.	1,800 Bs.
TOTAL INVERSIÓN		8,500 Bs.

Estructura de Financiamiento: El proyecto se financiará en un 100% con **Capital Propio** (Aportes de los socios universitarios), evitando gastos financieros por concepto de intereses bancarios en la etapa de arranque.

14. Proyección Financiera y Evaluación (Estado de Resultados Mensual Estimado)

Asumiendo un escenario conservador de venta de **40 frapés diarios** (1,040 frappés al mes):

- Ingresos Totales (1,040 unidades × 12 Bs.): 12,480 Bs.
- (-) Costos Variables Totales (1,040 unidades × 5 Bs.): -5,200 Bs.
- (=) Utilidad Bruta: 7,280 Bs.
- (-) Costos Fijos Totales: -3,200 Bs.
- (=) Utilidad Neta Antes de Impuestos (IUE): 4,080 Bs.

15. Aspectos Impositivos y Legales (Contexto Bolivia)

Como futuros contadores o auditores, el informe debe prever el marco legal aplicable. El emprendimiento proyecta registrarse inicialmente bajo el **Régimen Tributario Simplificado** (Categoría 1 o 2 de vivanderos, dependiendo del capital de juego), optimizando la carga fiscal en la etapa de introducción, con proyecciones de migrar al Régimen General (emisión de facturas con IVA e IT) al expandir el negocio fuera del predio universitario.

16. Conclusión

El proyecto "Estación Frappé" es financieramente **factible y altamente rentable**. Presenta un bajo requerimiento de capital de trabajo, un punto de equilibrio perfectamente alcanzable dentro de la densidad poblacional de la UAGRM (módulos) y genera un retorno mensual que permite recuperar la inversión inicial en menos de **tres meses**.

El emprendimiento Estación Frappe representa una oportunidad de negocio con potencial de crecimiento en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, al ofrecer Frappe de diferentes sabores y productos complementarios de calidad a precios accesibles.

La propuesta responde a la demanda de bebidas refrescantes y destaca por su variedad, atención eficiente y facilidad de compra mediante local físico, redes sociales y delivery. Por ello, se concluye que el proyecto es viable y tiene buenas posibilidades de aceptación dentro del mercado local.

Estación Frappe es un emprendimiento ubicado en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, dedicado a la elaboración y venta de frappés de diferentes sabores, acompañados de masitas para complementar la experiencia de consumo. La idea surge con el propósito de ofrecer productos refrescantes, deliciosos y accesibles para personas de todas las edades.

El problema detectado es la limitada oferta de bebidas frías que combinen calidad, variedad de sabores, ingredientes naturales y precios accesibles para el público en general. Además, muchos consumidores buscan opciones rápidas y cómodas para disfrutar de una bebida refrescante sin realizar grandes gastos.

Como solución, Estación Frappe propone la comercialización de frappés elaborados con ingredientes de calidad y una amplia variedad de sabores, complementados con un servicio eficiente mediante atención en local físico, pedidos por redes sociales y servicio de delivery.

El público objetivo está conformado por el público en general, especialmente jóvenes, estudiantes, trabajadores y familias que buscan una bebida refrescante y agradable para compartir en cualquier momento del día.

El elemento innovador del emprendimiento radica en la combinación de variedad, calidad, precios accesibles, atención rápida y múltiples canales de venta, permitiendo una experiencia cómoda y satisfactoria para los clientes.

El impacto esperado es generar ingresos sostenibles para el negocio, satisfacer las necesidades de los consumidores locales y posicionar a Estación Frappe como una opción reconocida dentro del mercado de bebidas refrescantes en Santa Cruz, contribuyendo además al desarrollo del emprendimiento y la generación de oportunidades económicas.

- Mantener altos estándares de calidad en la preparación de los frappés y las masitas para garantizar la satisfacción de los clientes.
- Innovar constantemente incorporando nuevos sabores y promociones que permitan atraer y fidelizar a los consumidores.
- Fortalecer la presencia en redes sociales mediante contenido atractivo y estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad del emprendimiento.
- Brindar una atención rápida, cordial y eficiente, creando una experiencia positiva para los clientes.
- Realizar evaluaciones periódicas de las preferencias y opiniones de los consumidores para mejorar continuamente los productos y servicios ofrecidos.
- Optimizar el servicio de delivery para garantizar entregas oportunas y mantener la calidad de los productos durante el transporte.